

学校编码: 10384

分类号_____密级_____

学号: X2013156227

UDC _____

厦门大学

硕士学位论文

中金公司财富管理业务模式研究

CICC Wealth Management Model Study

詹伟明

指导教师姓名: 林涛教授

专业名称: 工商管理(EMBA)

论文提交日期: 2015年11月

论文答辩日期: 2015年 月

学位授予日期: 2015年 月

答辩委员会主席: _____

评阅人: _____

2015年11月

厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为()课题(组)的研究成果,获得()课题(组)经费或实验室的资助,在()实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名):

年 月 日

厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

（ ） 1. 经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，
于 年 月 日解密，解密后适用上述授权。

（ ） 2. 不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）：

年 月 日

厦门大学博硕士论文摘要库

摘 要

随着我国经济过去 30 年的快速发展和居民可支配收入的增加,个人财富存量迅速积累,中国私人可投资资产总额已达约 92 万亿元,大众富裕阶层的人数达到 1197 万人。由于我国居民理财观念淡薄,社会老龄化日益明显,在全球性通胀的大背景下,高净值家庭的财富管理需求非常迫切。由于我国私人银行或财富管理业务才刚刚起步,投资方式和投资途径相对单一,高净值人士的资产缺乏科学有效的综合规划管理途径。财富管理业务为高净值人士投资融资提供了一个专业的平台,并已成为证券公司重要业务之一。

本文正是以财富管理为出发点,依托现有金融理论研究成果,对高净值人士财富管理业务的背景、财富管理的定位和属性、高净值财富管理和理财业务的区别、财富管理的基础理论,结合中金公司财富管理的案例分析,运用描述性研究法和经验总结法的研究方法,探讨中国私人银行和财富管理的业务模式。全文共分为六章,其中第一章阐述了中国财富管理的研究背景和研究意义,研究思路及研究框架;第二章从财富管理的定义入手,说明证券公司财富管理的特点,分析财富管理的基础理论;第三章回顾了财富管理在北美市场及在中国的发展历程;第四章分析了财富管理的定位和核心竞争力,总结了证券公司财富管理的三大主要模式;第五章通过财富管理部的定位及 SWOT 分析,结合中金公司财富管理的优势、解决方案展示中金公司财富管理的独特模式,并介绍了相关的风控和客户关系管理体系;第六章分析了财富管理的趋势和中金公司财富管理的规划,并得出结论:通过中金公司财富管理模式的经验,为今后的相关私人银行和财富管理研究提供一个全新的视角。

由于篇幅有限,对于财富管理的全球化资产配置类别和“互联网+”方面未能充分展开论述,不过,作者通过在中金公司的财富管理从业经验,前瞻性地提出未来财富管理的发展趋势和方向,说明当前蓬勃发展的针对高净值人士的个性化、多元化资产配置业务体现了财富管理核心思想,是未来财富管理业务的有效借鉴。

关键词: 财富管理; 高净值人群; 中金公司

厦门大学博硕士论文摘要库

ABSTRACT

With the rapid development of China's economy and the increase of disposable income of residents, and the rapid accumulation of personal wealth, the total amount of private investment assets of China has reached about 9.2 billion Yuan, and the number of people in the affluent class reached 11.97 million. Due to lack of wealth management concept, and the aging society becoming more and more obvious, under the background of global inflation, high net-worth families need wealth management very urgently.

According to the modern financial theories, based on the wealth management, this article focuses on the high net-worth families' financial background, wealth management positioning, wealth management property, difference of high net-worth management and ordinary financial services, and wealth management theory as well, combined with the case study of the wealth management in China International Capital Corp(CICC). The paper discusses the business model of China's private bank and wealth management. The first chapter of this paper describes the research background and significance of China's wealth management, including research ideas, methods and the framework structure of the paper. The second chapter, through the definition of wealth management, discusses the characteristics of the wealth management of securities companies, and analyzes the basic theory of wealth management. The third chapter reviews the development of wealth management in the North American market and its development in China. The fourth chapter analyzes the positioning and core competitiveness of the wealth management, and summarizes the three major models of the securities company's wealth management. Through the wealth management department's positioning and the SWOT analysis, combined with the advantages and solutions, the fifth chapter shows the unique model of wealth management in CICC, and the relevant risk control and Customer Relationship Management (CRM) system as well. The sixth chapter analyzes the trend and the planning of wealth management, and comes to the conclusion, namely, CICC's wealth management model provides a new perspective for the future private banks and wealth management research.

Limited by the length of article, the content of global asset allocation and the "Internet +" can not be fully described, however, through the wealth management experience in CICC, the author points out the future development trend and direction of wealth management, and concludes that the current rapid development of high net-worth individuals' customized asset allocation reflects the core idea of wealth management. The article would be the useful reference of future wealth management business.

Key Words: wealth management, high net-worth group, CICC model

目录

第 1 章 绪论	1
1.1 研究背景与研究意义	1
1.2 研究思路与研究框架	5
第 2 章 理论基础	7
2.1 财富管理的定义	7
2.2 财富管理的基础理论	8
第 3 章 财富管理的市场发展	12
3.1 财富管理在北美的发展历程	12
3.2 财富管理在中国的发展历程	19
第 4 章 证券公司财富管理业务模式	26
4.1 证券公司财富管理的定位	26
4.2 证券公司财富管理的核心竞争力	29
4.3 证券公司财富管理的三种主要模式	30
第 5 章 中金财富管理的业务模式	32
5.1 中金公司的简介	32
5.2 中金财富管理的优势	34
5.3 中金财富管理部的定位	36
5.4 中金财富管理的模式	38
5.5 中金财富管理解决方案	46
5.6 客户关系管理	54
5.7 风控体系	58
第 6 章 结论	60
6.1 财富管理的趋势	60
6.2 中金财富管理的战略规划	61
6.3 结论	64
参考文献	65

厦门大学博硕士论文摘要库

第1章 绪论

1.1 研究背景与研究意义

1.1.1 研究背景

到 2013 年末，中国私人可投资资产总额约 92 万亿元，并以约 13% 的年增长速度不断增加。统计资料显示，2014 年底中国富裕阶层的人数达到 1401 万，其中被定义为可投资资产超过 600 万人民币或 100 万美元的高净值家庭超过 200 万户，约占中国家庭总数的千分之四，这部分家庭的可投资资产总量在 2012 年已经超过 30 万亿元人民币。

表一 2006-2013 年中国私人财富及其增速

截止2013年底，中国的私人财富已达14.8万亿美元（即92万亿人民币），占世界的9.8%，在过去8年中快速增长

(万亿美元)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
中国私人财富	6.3	7.8	6.1	6.8	10.0	10.3	12.9	14.8
增速 (%)	-	23.8%	-21.4%	10.5%	47.6%	3.2%	25.0%	15.0%
全球私人财富	104	112	102	113	122	122	133	152
增速 (%)		6.9%	-8.3%	10.3%	8.0%	0.2%	8.8%	14.5%

资料来源：BCG, 中金财富研究部

表一说明过去 8 年中国私人财富的增长速度远高于全球私人财富的增长速度。

而就亚太地区而言，高净值人群(拥有 100 万美元以上)2011 年底达到 337 万人，已超过北美的 335 万人和欧洲的 317 万人。借鉴国际经验，当一个社会的私人可投资资产和高净值人群达到一定数量的时候，就会激发对财富管理的需求，在中国也不例外。简单分析中国现阶段财富管理需求大量增加的原因大致包括：

1.1.1.1 中国高净值人群数量多需求大

在美国的家庭数量与财富分配中，6%的人掌握了 60%的财富，中产阶级占比高，大众理财需求旺盛。但在中国财富分化较为严重，0.6%的富人掌握

46.3%的家庭财富，高净值人群绝对数量多，高端理财需求旺盛；根据中金财富研究部的统计，中国高中低净值家庭数量比为 1:10:164；中国财富管理高中低净值市场规模比例 1.7:1:1。虽然高净值人群比例低，但是中国的人口基数大，整体市场规模可观。作为私人财富近十年迅速发展的国家，中国的高净值人士和中产阶级在迅速成长，他们的对投资的各种需求也日益迫切。

1.1.1.2 财富贬值和财富管理需求是一个倒 U 型的关系

根据国家统计局的数据，2003 年北京房屋 均价大约为 4700 元/平方米，10 万元可以买 21 平方米的房子；而 2013 年北京房屋均价约为 18500 元/平方米，10 万元大概只能买 5 平方米的房子，短短 10 年间，房价上涨了 4 倍，财富的实际购买力降低导致财富管理需求增强。

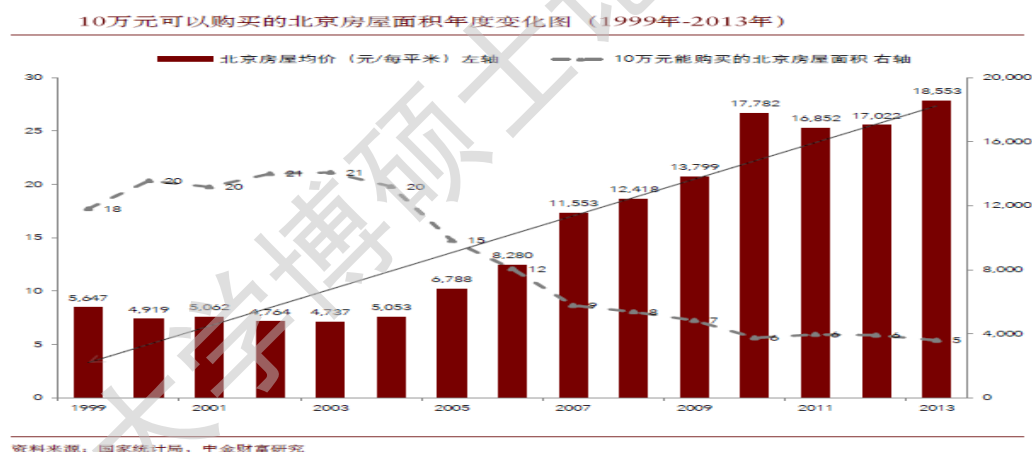


图 2 10 万元可购买的北京房屋面积年度变化图（1999-2013）

上图可以看出 1999-2013 年北京房屋均价在 10 多年间大幅增长，财富贬值在过去 10 多年通过房地产充分体现。

根据中国人民大学发布的《中国财富管理报告（2014）》，当通胀水平非常低时，人们往往并不十分担心财富贬值的问题，对于财富管理需求降低。而当面对预期严重的通货膨胀时，人们倾向于更多持有实物资产来抵御通胀带来的货币贬值，而非货币、证券等，此时财富管理需求也会下降。只有当通货膨胀在一定区间范围内时，居民有较强动机通过委托机构保值增值。

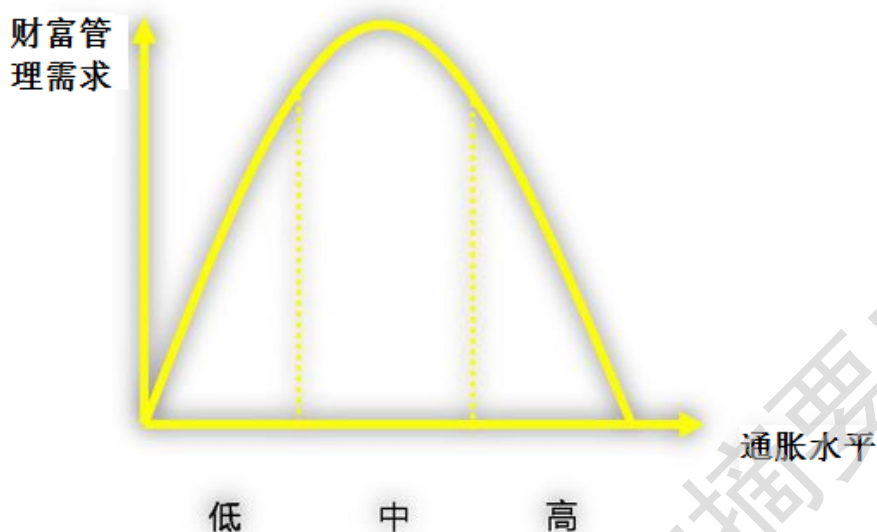


图3 通胀水平和财富管理需求是倒U型的关系

资料来源：中金财富研究部、《中国财富管理报告(2014)》

从图3可以看出，通胀水平与财富管理的需求并非线性关系，而是倒U型的关系，即当通货膨胀在一定区间范围内时，居民财富管理的需求最强烈。

1.1.1.3 中老年人口结构比例上升

人口结构分布与理财需求有较大关联：根据生命周期理论，中年人为净储蓄者，而青少年则处于净借贷方，如果中老年人占比高则财富管理需求旺盛。我国最近的2次人口出生高峰分别出现在62-77年以及82-91年，而62-77年这一部分人群已经具备一定收入基础与社会地位。同时82-91年这一部分人群也进入事业上升期和财富积累期，这属于中壮年人口增加，除此之外65岁以上老人占比不断攀升，中老年人口占比攀升催生理财需求。

随着二胎政策的放开与中国特色的“1托4”家庭结构，即1个家庭赡养4个老人加重中年人负担，也促使中年人对于财富增值保值的需求增加。

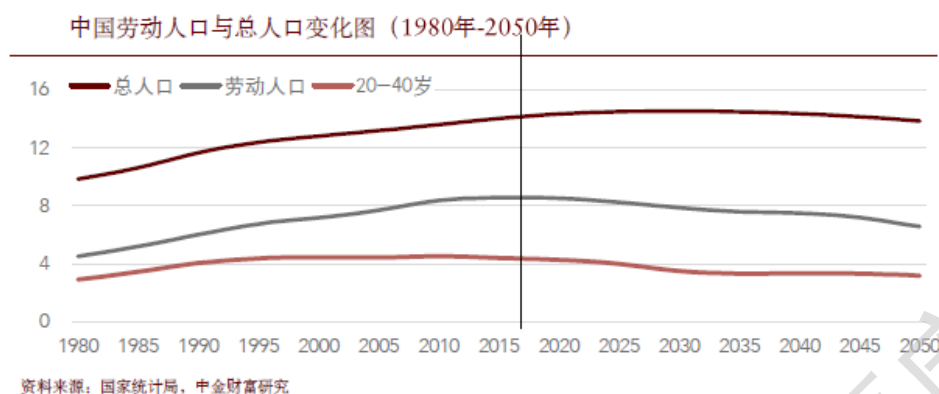


图 4 中国劳动人口与总人口变化图（1980-2050）

上图可以看出大约 2015 年后，20-40 岁的青壮年人口和劳动人口数量开始走下坡路，社会老龄化趋势明显。

研究大众富裕阶层的规模及资产结构、投资现状、投资风格及投资需求，对抓住大众富裕阶层及其财富快速成长的机遇，更好服务于这一阶层有巨大的指导意义。

1.1.2 研究意义

国内的金融机构也在 2004 年前后开始注重发展财富管理。其原因主要是以下四点：

(1) 借鉴国际经验，先进的商业银行和投资银行在业务结构和财务数据中都有一个私人银行的贡献占比，比重越高就越能得到资本市场的优质评价，而迎合资本市场的财务偏好是金融机构经营的一个重要方向。

(2) 保证盈利的持续与稳定增长。当银行的传统业务和券商的经纪业务受到市场竞争环境变化影响，当利差空间大幅缩减和佣金水平不断下降时，商业银行和券商需要开辟新的赢利通道。

(3) 增加中间业务收入，形成差异化的竞争优势和品牌优势。

(4) 最重要的一点，随着中国三十多年经济的持续发展，在还富于民的政策指导下，国内居民财富迅速增长，中国拥有了一批已经实现财富自由的富裕阶层和高净值人士。

现阶段包括证券公司、商业银行在内的金融机构纷纷开展财富管理业务，竞争从最初的粗放式经营转向细致的个性化定制服务，财富管理越来越重要，谁能抢占这一增量市场的大份额，谁就能在日后的发展得更好；财富管理已经成为各金融机构竞争的主要领域，本文以中金公司为例，探讨财富管理的业务模式。

1.2 研究思路与研究框架

本文运用描述性研究法和经验总结法的研究方法，全文的研究框架如下图所示：



全文共分为六章，其中第一章阐述了中国财富管理的研究背景和研究意义，研究思路及研究框架；第二章从财富管理的定义入手，说明证券公司财富管理的

特点，分析财富管理的理论基础；第三章回顾了财富管理在北美市场及在中国的发展历程；第四章分析财富管理的定位、核心竞争力，列出证券公司财富管理的三种主要模式；第五章通过中金财富管理部的定位及 SWOT 分析，结合中金公司财富管理的优势、解决方案展示中金公司财富管理的独特模式，并介绍了相关的风控和客户关系管理体系；第六章分析了财富管理的趋势和中金公司财富管理的规划，并得出结论。

Degree papers are in the “[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)”.

Fulltexts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.